

La Crónica del FfD



CIVIL SOCIETY
FINANCING FOR
DEVELOPMENT
Mechanism

El Mecanismo de Financiamiento de la Sociedad Civil para el Desarrollo (FpD) es un grupo abierto que incluye a cientos de organizaciones y redes de distintas regiones alrededor del mundo. El principio rector del espacio es asegurar que la sociedad civil pueda expresarse con una voz colectiva.

EL RETORNO DE LA PERSPECTIVA DEL PAÍS DE LA FUENTE

A comienzos de la década de 1950, antes de que las negociaciones fiscales intergubernamentales de la ONU fueran abruptamente interrumpidas, la discusión sobre la tributación en el país de la fuente estaba en el centro de la agenda. Cuando la OCDE intervino y se apropió del rol de referente global en materia de tributación internacional, no se estableció un sistema fiscal que favorecía fuertemente a una minoría de países de residencia, sino también uno que, en la práctica, beneficia principalmente a las guaridas fiscales. El fracaso de los países de la fuente y de residencia para trabajar conjuntamente en la promoción de un sistema fiscal internacional justo y eficaz dejó a todos en desventaja, ya que las utilidades se desviaron hacia el territorio que ofreciera las prácticas tributarias más perjudiciales para el resto.

El inicio de las discusiones del Grupo de Trabajo II es un hito que marca el regreso histórico de la perspectiva del país de la fuente. Y es más necesaria que nunca. Con el auge de la economía digitalizada, la distinción entre país de fuente y de residencia se ha vuelto mucho más difusa, y el número de países que se encuentran en calidad de “market jurisdictions” (donde se encuentran los consumidores o usuarios) para empresas sin presencia física se ha disparado.

Con su enfoque en promover la tributación de los servicios en la economía digitalizada, el Protocolo I tiene el potencial de generar, a corto plazo, los recursos adicionales que tantos países necesitan. En un mundo limitado por el fallido y obsoleto sistema de precios de transferencia, los impuestos a los servicios digitales y los impuestos anticipados (“withholding taxes”, en inglés) cumplen un papel importante como instrumentos relativamente simples de administrar y capaces de generar ingresos adicionales relevantes. Con el Protocolo I, los gobiernos deben aprovechar esta oportunidad, incluso sustituyendo la idea profundamente obsoleta de “establecimiento permanente” por el concepto de “presencia económica significativa”.

Pero, al mismo tiempo, el Protocolo I también debe anticipar un mundo en el que el sistema tributario global se reforme de manera fundamental. A medida que el Grupo de Trabajo I —la Convención— avanza en su misión de garantizar una tributación equitativa de las empresas multinacionales, está claro que el sistema de precios de transferencia tendrá que desaparecer. La alternativa obvia es un sistema en el que las corporaciones tributen sobre sus utilidades globales y los derechos de imposición se distribuyan entre las distintas jurisdicciones en las que operan —ya sea de forma física o virtual— en función de una fórmula de distribución acordada bajo un régimen de tributación unitaria.

¿A dónde fueron todas las utilidades?

El EU Tax Observatory estimó que los principales destinos de utilidades en 2020 fueron:

1. Países Bajos
2. Irlanda
3. Suiza
4. Islas Vírgenes Británicas
5. Luxemburgo

(Fuente: *Global Tax Evasion Report 2024*)

¿AVERSIÓN AL CONFLICTO? REEMPLACE EL OBSOLETO SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

A medida que nos preparamos para comenzar las negociaciones sobre la prevención y resolución de disputas, que fueron abordadas por el Grupo de Trabajo III, es imprescindible evitar las “soluciones” superficiales e ineficaces para abordar las fallas estructurales que generan estas controversias en primer lugar.

El verdadero obstáculo para una prevención y resolución efectiva de las disputas radica en el actual sistema que rige la tributación de las corporaciones. En otras palabras: las normativas sobre los precios de transferencia y el principio de plena competencia (arm's length principle). Este sistema es complejo y no cumple su propósito: impide que los países gravén de manera efectiva la renta corporativa y genera un número excesivo de disputas costosas y que requieren mucho tiempo para resolverse.

La problemática de las “operaciones comparables” es un síntoma de esta falla. El sistema asume que las operaciones entre empresas que pertenecen a un mismo conglomerado multinacional pueden compararse con transacciones similares entre firmas que no están vinculadas. En la práctica, para muchas operaciones internas —especialmente las que involucran activos intangibles, financiamiento intragrupo o el pago de servicios— simplemente no existen formas genuinas de realizar esas comparaciones. Esto no es una brecha en materia de intercambio de información, sino un supuesto falso incorporado al sistema. Genera incertidumbre, habilita la manipulación y da lugar a un flujo creciente de disputas.

La solución lógica es reemplazar el sistema de precios de transferencia por un enfoque de tributación unitaria, en el que las multinacionales sean tratadas como entidades únicas y coherentes, gravadas sobre sus beneficios globales y distribuyendo la base imponible entre los países de acuerdo con la actividad económica real. El sistema de tributación unitaria con distribución proporcional (formulary apportionment, en inglés) constituye un enfoque más simple y justo, que permitiría evitar el inicio de una enorme cantidad de disputas.

“LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA SON UN SISTEMA SIMPLE Y EFICAZ”

PRECIOS DE TRANSFERENCIA:



Con esto en mente, sostenemos que el Área de Trabajo 3 no debería destinar recursos a añadir más capas de falsas soluciones para resolver disputas de precios de transferencia. En particular, advertimos a las y los negociadores sobre “soluciones” que podrían profundizar los problemas:

- **Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia.** Los APAs, por sus siglas en inglés, han sido presentados como un mecanismo para dar certeza, pero su historial demuestra lo contrario. El escándalo de LuxLeaks en 2014, por ejemplo, expuso cómo los APAs, rápidamente apodados “acuerdos a medida” (Sweetheart Deals), fueron utilizados por guaridas fiscales para ofrecer condiciones preferenciales a corporaciones multinacionales. Más allá de estos casos escandalosos, los APAs plantean problemas sistémicos: se acuerdan por adelantado y son vinculantes para las administraciones tributarias, incluso si posteriormente surgen pruebas de elusión fiscal. Al ser solicitados y adaptados a cada corporación, corren el riesgo de otorgar un trato preferencial a los actores económicos más influyentes. Las incertidumbres del sistema tributario corporativo deben resolverse mediante una reforma integral, no con acuerdos secretos.
- **Arbitraje obligatorio.** Este es un camino muy peligroso que debe descartarse de raíz. Las experiencias con los procesos de arbitraje entre inversores y los estados han demostrado cómo estos mecanismos pueden afectar el interés público; situación que debe servir de advertencia clara para evitar enfoques similares en materia fiscal.

Finalmente, subrayamos que la Convención Fiscal de la ONU debe aspirar a crear un sistema fiscal internacional coherente y consistente. Aunque las cláusulas de adhesión o exclusión voluntaria (opt-in/opt-out) son comunes en acuerdos fiscales de la OCDE, no son la norma en los tratados de la ONU y no deberían introducirse aquí.

El Grupo de Trabajo III debe habilitar estas discusiones cruciales para diseñar un sistema de resolución de disputas que aborde las causas reales de los conflictos, y no solo los efectos del sistema.

¡SUMATE A NUESTRO EVENTO!
Balance de las negociaciones de la Convención Fiscal de la ONU
Perspectivas de la sociedad civil sobre el estado de situación y próximos pasos

13:15 - 14:45 (hora de Nueva York)

Martes, 12 de agosto

Sala de Conferencias 6, Sede de la ONU